

UM OLHO FORA E OUTRO DENTRO DO BALCÃO

Conhecimento do mercado que se quer atingir e controle do fluxo de caixa são fundamentais

Por uma ideia em prática demanda esforço e cuidados para evitar a falência, que assola três em cada dez microempresas no país. Especialistas apontam que o conhecimento do negócio, do mercado consumidor e do fluxo de caixa é fundamental.

O processo, para a gerente de Conhecimento e Competitividade do Sebrae Rio, Margareth Carvalho, deve começar no planejamento de qual produto ou serviço será ofertado. Margareth avalia que, antes de tudo, o potencial empreendedor deve se preocupar com a inteligência de mercado. Compreender quais as tendências no setor, o que já é produzido por concorrentes e o que o público-alvo busca. Essa procura pode ser facilitada, entre outras ferramentas, pelo portal do Sebrae no site inteligenciademarkado.rj.sebrae.com.br/.

O próximo passo é pensar em qual será a inovação que o novo empreendimento pode trazer ao mercado.

— Tem que entregar algo que ainda não exista. O que

vou olhar nos meus concorrentes? O que vou comunicar para meus potenciais consumidores? — explica a coordenadora do curso de Administração da ESPM, Frederike Mette. — Sem o diferencial, o risco de fracassar é muito maior, porque aí está concorrendo com quem já oferece o mesmo serviço ou produto.

O empreendedor deve fixar a atenção no que busca o consumidor. O reitor do Ibmecc e doutor em Administração Samuel Barros reforça que deve ficar delimitada a diferença entre o desejo do cliente e o do empresário:

— Sua necessidade pode não ser a do mercado. Às vezes, o empreendedor quer investir em algo que sente falta, mas não quer dizer que seja uma carência do consumidor.

PREÇO É DETERMINANTE

O futuro empresário deve acompanhar e entender o comportamento do fluxo de caixa e a precificação do item ofertado. São processos que devem ser feitos com cautela para garantir a saúde financeira — um dos



O que há de novo?
Empresa que vende frutas ultraprocesadas prontas para bater: diferencial importa

COMO MORREM AS PEQUENAS EMPRESAS

> O Mapa de Empresas, divulgado pelo governo federal, mostra que foram fechadas **736 mil empresas** no Brasil no primeiro trimestre de 2023. O número representa um **aumento de 34,3%** em comparação com o mesmo período de 2022.

principais motivos de falência das pequenas empresas nos primeiros anos.

No cálculo do valor do produto ou serviço, Frederike recomenda que muitos fatores sejam colocados na ponta do lápis: custos embutidos no bem ou serviço, pagamento de mão de obra, manutenção das plataformas de divulgação (como sites ou assinaturas business em redes sociais) e estratégia de comunicação. Tudo

> Esse número é puxado pelo fechamento de micro e pequenas empresas, que hoje representam mais de 93% dos negócios em funcionamento no país. Os mais prejudicados são os microempreendedores: três em cada dez fecharam as portas nos

primeiros cinco anos de negócio, de acordo com pesquisa do Sebrae de 2020.

> Entre os principais motivos do fechamento, especialistas apontam a desistência frente às adversidades e a má gestão financeira.

isso sem deixar de lado a margem de lucro. A conta ainda deve levar em consideração quanto o cliente está disposto a pagar sem que se comprometa a saúde financeira do negócio.

Ao colocar de pé o empreendimento, Samuel Barros, do Ibmecc, recomenda que a empresa tenha uma "caução" para eventuais oscilações de caixa e gastos fora do cronograma sem arriscar falir. Para microem-

preendedores, que somam a maior parte dos pequenos negócios no país, ele recomenda uma reserva financeira de três a seis meses da média do fluxo de caixa.

— Quando estamos falando de uma empresa de serviços, é um volume muito pequeno de caixa porque não tem estoque, o que dificulta esse processo. Caso seja uma empresa que trabalhe com a venda de produtos, é um volume maior. (Julia Noia)

Meu Negócio

Soluções de tecnologia para acelerar pequenas e médias empresas.

Conectividade

Ultravelocidade de Vivo Fibra e a melhor rede móvel com 5G.

Presença Web

Construtor e hospedagem de sites, e-mail profissional e ferramentas para se destacar na internet.

Equipamentos

Aluguel e venda de equipamentos de última geração como notebooks e tablets.

Gestão de Vendas

Ferramenta para controle de estoque, fluxo de caixa e automatização dos pedidos.

vivo.com.br/meuneocio

5G: consulte a disponibilidade na sua localidade. A melhor rede móvel, fonte P3 Mobile Benchmark Brasil.